

[SILON助学篇]手把手教你做外贸--感想篇 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/33/2021\\_2022\\_\\_5BSILON\\_E5\\_8A\\_A9\\_E5\\_c28\\_33831.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/33/2021_2022__5BSILON_E5_8A_A9_E5_c28_33831.htm)

很久以来，一直想写些什么，说些什么！自己做外贸的时间不算长，也不算短，属于半桶水又想晃两下的那种。特别是年前踏入论坛之后，越发有种冲动，想把自己懂得的和不懂的一起写出来，供大家一起探讨！N年前的一个七月，一个莘莘学子从大学的校门踏出来了，怀着一股新鲜，一股憧憬，当年血气正旺的我毅然放弃了去银行工作的机会（财经类学校毕业，又有关系），也放弃了去考公务员的想法，可能是受父亲的遗传（父亲一直以来就是一个商人，做过很多生意，只因时运不济，没能发达），不过也幸亏父亲不是很发达，不然可能我连读大学的机会都没了，有可能早就坠落了，现在至少还算是个人吧！大学毕业后的工作基本都是我自己找的，家里托的关系我都没要，可能是毕业的时候想法太纯的关系吧，想靠自己的手来打造自己的一片天，现在想想还是有点后悔，就连读书的学校都离家有个好几千公里。我学的是贸易专业，所以后来找的工作基本都跟外贸有关。进的第一家公司是家台湾公司的办事处，通过其代理公司在人才市场上招的我。当时的想法就是想把户口挂到人才市场去，所以当时问他们的其中一个条件就是是否可以将户口挂到他们单位，他们居然说可以。于是我的第一份工作就这样定下来了。工作的性质是跟单验货，那个时候可小心了，工作也认真，一点点事情一个电话，一个传真，老板还给我配了个砖头大的那种手机，当时在大家还用BP机的时代，还是挺高兴的，还时不时的拿手机出来炫

耀一下，虽然不是自己的，想想现在连初中生，小学生都有手机了，再好的手机拿在手中也没有这种感觉了！三个月的试用期结束后，老板还是没办法解决我的户口问题，所以毅然决定辞职了，而后的工作生涯我的户口一直就挂在我们县上的人才中心，不过现在想想也无所谓了，户口已经不重要了，最好有机会还是挂到农村去，有机会拆迁的时候还有一笔不错的收入呢！后来零星又换了好几份工作，工作时间都不长，有次面试的时候我去应聘业务员助理，然后女老板问我是怎么想的，我说先从最基本的干起，然后再作业务员！她突然很轻蔑的问我（那种神态，而在还不能忘记）：做业务员啊。FOB是什么？……当时没能一下子答出来，汗颜啊！可能是当时被她那种神态气的吧。还有份工作现在想想还可以的，做服装的外销员，只是公司这方面的业务才刚起步，需要我们几个新人去开发，老板还特意花了两个月时间来安排我们去工厂实习（从织布--染布……成衣的整个过程）。现在想想也浪费了一个很好的机会，只因跟我一起实习的另外一位同事对于实习不重视，经常不去，所以后来我一个人也懒得去了。大概一年的时间，找了好多工作，期间的辛酸艰苦只有自己明白了，第一年刚好收支平衡，总算没有从父母腰包掏钱，不然脸可丢大了！1年后找了一个自己比较喜欢的业务员岗位，然后一干就是好几年，直到有一天自己成了SOHO一族！自己的弯路走多了，就不希望大家走同样的弯路，或许对于很多高手来说，下面写的也许只是多余的，不过哪怕只有一个人觉得从中受益，这一个人也可以少走几次弯路，那我也会觉得很开心！捧鲜花的砸鸡蛋的尽管来吧，本人在此恭候大驾光临！100Test 下载频道开通，各类考试

题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)